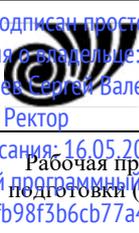


Документ подписан простой электронной подписью Информация о владельце: ФИО: Таскаев Сергей Валерьевич Должность: Ректор Дата подписания: 16.05.2025 14:41:05 Уникальный программный ключ: 04c19ed88bf98f3b6cb77a486b9a8788b8322323	 МИНОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИИ Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)	Рабочая программа дисциплины "Управление маркетинговыми коммуникациями" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 "Менеджмент" направленности (профилю) Цифровой маркетинг ФГБОУ ВО «ЧелГУ»	стр. 1
--	---	--	--------

Рабочая программа дисциплины (модуля)*

Управление маркетинговыми коммуникациями

Направление подготовки (специальность)

38.03.02 Менеджмент

Направленность (профиль)

Цифровой маркетинг

Присваиваемая квалификация (степень)

Бакалавр

Форма обучения

очная

Год(ы) набора 2023

*Рабочая программа дисциплины (модуля) адаптирована для инклюзивного обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

Челябинск 2023 г.

38 03 02 Менеджмент, профиль: Цифровой маркетинг, РПД: Управление маркетинговыми коммуникациями, год набора: 2023, форма обучения: очная

Проректор по учебной работе утверждено 24.04.2023 В.Е. Федоров

Ученым советом факультета управления

Протокол заседания № 8 от 23.03.2023

Председатель Ученого совета
факультета управления

согласовано

С. А. Головихин

Заседанием кафедры менеджмента

Протокол заседания № 12 от 23.03.2023

Заведующий кафедрой

согласовано

Т.Ю. Лушникова

Автор (составитель)

С.А. Ярушева

Структура рабочей программы соответствует приказу ректора ФГБОУ ВО «ЧелГУ» от «13» апреля 2021 г. № 247-1



Содержание

1. Цели освоения дисциплины
2. Место дисциплины в структуре ОПОП
3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля)
4. Объем дисциплины (модуля)
5. Структура и содержание дисциплины (модуля)
6. Фонд оценочных средств
 - 6.1. Перечень видов оценочных средств
 - 6.2. Типовые контрольные задания и иные материалы для текущей аттестации
 - 6.3. Типовые контрольные вопросы и задания для промежуточной аттестации
 - 6.4. Критерии оценивания
7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)
 - 7.1. Рекомендуемая литература
 - 7.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"
 - 7.3. Перечень информационных технологий
8. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)
9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)
10. Специальные условия освоения дисциплины обучающимися с инвалидностью и ограниченными возможностями здоровья



1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

– формирование профессиональных знаний в области управления маркетинговыми коммуникациями по основным подходам и технологиям, используемых для работы с потенциальным потребителем услуг, с целью разработки эффективных управленческих решений по выявлению и анализу рыночных рисков, а также рассмотрение вопросов, касающихся профессионального поведения персонала в целях формирования конкурентоспособности.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Цикл (раздел) ОПОП: К.М.03.ДВ.03.02

2.1 Требования к предварительной подготовке обучающегося:

Дисциплина логически связана с рядом предшествующих дисциплинам, освоение которых формирует входные знания об

управлении маркетинговыми коммуникациями как целостной системе организации предпринимательской деятельности, направленной на решение задач предприятия

Введение в менеджмент

2.2 Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:

В процессе освоения дисциплины должны быть приобретены теоретические и практические знания и навыки основ управления маркетинговыми коммуникациями в разработке и применении стратегических средств по организации и предложения на рынке

Психология потребителя в цифровой среде

Социологические исследования в менеджменте

Управление ценообразованием в маркетинге

Технологии цифрового маркетинга

Организация и управление маркетинговой деятельностью предприятия в отраслях и сферах деятельности

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

УК-4: Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)

Знать:

Имеет представление о правилах и принципах деловой устной и письменной коммуникации на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)

Уметь:

Демонстрирует умение осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах, использовать методы и навыки делового общения

Владеть:

Имеет навыки делового общения на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)

ПК-1: Способен подготовить и организовать проведение маркетингового исследования

Знать:

особенности подготовки и организации проведения маркетингового исследования

Уметь:

проводить подготовку и организацию маркетингового исследования

Владеть:

навыками проведения подготовки и организации маркетингового исследования

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

3.1 Знать:

3.1.1 - систему профессиональных знаний, умений и навыков по проблемам использования различных видов маркетинговых коммуникаций в условиях конкурентной среды.

3.2 Уметь:



Рабочая программа дисциплины "Управление маркетинговыми коммуникациями" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 "Менеджмент" направленности (профилю) Цифровой маркетинг ФГБОУ ВО «ЧелГУ»

стр. 4

3.2.1 - основными методами исследования маркетинговых коммуникаций, ведущими каналами коммуникаций и принципами анализа сфер их применения в условиях конкурентной среды.

3.3 Владеть:

3.3.1 - применения наиболее эффективных видов маркетинговых коммуникаций для повышения эффективности деятельности предприятия.

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Общая трудоемкость	2 ЗЕТ
Часов по учебному плану : 72	Виды контроля в семестрах: зачеты 6
в том числе :	
аудиторные занятия : 34	
самостоятельная работа : 34,5	
контактная работа: 37,5 ИКР: 3,5	

5. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Литература
	Раздел 1. 1. Система маркетинговых коммуникаций: понятие, функции и структура.			
1.1	Система маркетинговых коммуникаций: понятие, функции и структура. /Лек/	6	1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1
1.2	Система маркетинговых коммуникаций: понятие, функции и структура. /Пр/	6	2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1
1.3	Система маркетинговых коммуникаций: понятие, функции и структура. /Ср/	6	2,5	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1
	Раздел 2. 2. Целевые аудитории и информационное обеспечение маркетинговых коммуникаций			
2.1	Целевые аудитории и информационное обеспечение маркетинговых коммуникаций /Лек/	6	2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1
2.2	Целевые аудитории и информационное обеспечение маркетинговых коммуникаций /Пр/	6	2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1
2.3	Целевые аудитории и информационное обеспечение маркетинговых коммуникаций /Ср/	6	4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1



	Раздел 3. 3. ATL коммуникации: печатные СМИ; телевидение; радио; реклама в кинотеатрах; наружная реклама; реклама в местах продаж			
3.1	ATL коммуникации: печатные СМИ; телевидение; радио; реклама в кинотеатрах; наружная реклама; реклама в местах продаж /Лек/	6	1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1
3.2	ATL коммуникации: печатные СМИ; телевидение; радио; реклама в кинотеатрах; наружная реклама; реклама в местах продаж /Пр/	6	2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1
3.3	ATL коммуникации: печатные СМИ; телевидение; радио; реклама в кинотеатрах; наружная реклама; реклама в местах продаж /Ср/	6	4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1
	Раздел 4. 4. BTL коммуникации: прямой маркетинг (Direct marketing); промо-акции, нацеленные на конечного потребителя; стимулирование торговогопроводящей сети; производство и использование специальных материалов; событийный маркетинг			
4.1	BTL коммуникации: прямой маркетинг (Direct marketing); промо-акции, нацеленные на конечного потребителя; стимулирование торговогопроводящей сети; производство и использование специальных материалов; событийный маркетинг /Лек/	6	2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1
4.2	BTL коммуникации: прямой маркетинг (Direct marketing); промо-акции, нацеленные на конечного потребителя; стимулирование торговогопроводящей сети; производство и использование специальных материалов; событийный маркетинг /Пр/	6	2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1
4.3	BTL коммуникации: прямой маркетинг (Direct marketing); промо-акции, нацеленные на конечного потребителя; стимулирование торговогопроводящей сети; производство и использование специальных материалов; событийный маркетинг /Ср/	6	4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1
	Раздел 5. 5. Сущность связей с общественностью. Характеристика инструментов			
5.1	Сущность связей с общественностью. Характеристика инструментов /Лек/	6	2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1
5.2	Сущность связей с общественностью. Характеристика инструментов /Пр/	6	2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1
5.3	Сущность связей с общественностью. Характеристика инструментов /Ср/	6	4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1
	Раздел 6. 6. Стимулирование сбыта. Характеристика сильных и слабых сторон			



6.1	Стимулирование сбыта. Характеристика сильных и слабых сторон /Лек/	6	2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1
6.2	Стимулирование сбыта. Характеристика сильных и слабых сторон /Пр/	6	2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1
6.3	Стимулирование сбыта. Характеристика сильных и слабых сторон /Ср/	6	4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1
Раздел 7. 7. Понятие и основы прямого маркетинга. Характеристика компонентов процесса прямого маркетинга				
7.1	Понятие и основы прямого маркетинга. Характеристика компонентов процесса прямого маркетинга /Лек/	6	2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1
7.2	Понятие и основы прямого маркетинга. Характеристика компонентов процесса прямого маркетинга /Пр/	6	2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1
7.3	Понятие и основы прямого маркетинга. Характеристика компонентов процесса прямого маркетинга /Ср/	6	4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1
Раздел 8. 8. Современные маркетинговые коммуникации: партизанский, вирусный, провокационный, мобильный, сенсорный маркетинг				
8.1	Современные маркетинговые коммуникации: партизанский, вирусный, провокационный, мобильный, сенсорный маркетинг /Лек/	6	2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1
8.2	Современные маркетинговые коммуникации: партизанский, вирусный, провокационный, мобильный, сенсорный маркетинг /Пр/	6	2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1
8.3	Современные маркетинговые коммуникации: партизанский, вирусный, провокационный, мобильный, сенсорный маркетинг /Ср/	6	4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1
Раздел 9. 9. Оценка эффективности маркетинговых коммуникации				
9.1	Оценка эффективности маркетинговых коммуникации /Лек/	6	2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1



9.2	Оценка эффективности маркетинговых коммуникации /Пр/	6	2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1
9.3	Оценка эффективности маркетинговых коммуникации /Ср/	6	4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1
Раздел 10. Индивидуальные консультации, текущий контроль				
10.1	Индивидуальные консультации, текущий контроль /ИКР/	6	3,5	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1

6. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

6.1. Перечень видов оценочных средств

Круглый стол - Конспект
Разработка блок-схемы - Блок-схема
Деловая игра - Деловая ситуация
Разработка проекта - Проект
Вопросы к зачету, тесты

6.2. Типовые контрольные задания и иные материалы для текущей аттестации

Задание 1. Составить конспект на тему "Система маркетинговых коммуникаций: понятие, функции и структура."

Вопросы задания:

1. Понятие системы маркетинговых коммуникаций.
2. Роль и место системы маркетинговых коммуникаций в комплексе маркетинга, ее цели функционирования.
3. Бюджет маркетинговых коммуникаций.
4. Структура маркетинговых коммуникаций.

Задание 2. Составить конспект на тему "Целевые аудитории и информационное обеспечение маркетинговых коммуникаций"

Вопросы задания:

1. Адресаты маркетинговых коммуникаций.
2. Информационное обеспечение маркетинговых коммуникаций.
3. Методы получения информации.
4. Способы защиты информации

Задание 3. Разработка блок-схемы на тему "ATL коммуникации: печатные СМИ; телевидение; радио; реклама в кинотеатрах; наружная реклама; реклама в местах продаж"

Используя теоретико-методологические основы системы маркетинговых коммуникаций, разработать и представить блок-схему "ATL коммуникации". Рассмотреть показатели эффективности печатных СМИ; телевидения; радио; реклама в кинотеатрах; наружной рекламы; рекламы в местах продаж.

Задание 4. Разработка блок-схемы на тему "BTL коммуникации: прямой маркетинг (Direct marketing); промо-акции, нацеленные на конечного потребителя; стимулирование торгово-проводящей сети; производство и использование специальных материалов; событийный маркетинг".

Используя теоретико-методологические основы системы маркетинговых коммуникаций, разработать и представить блок-схему "BTL коммуникации". Рассмотреть показатели эффективности прямого маркетинга (Direct marketing); промо-акций, нацеленные на конечного потребителя; стимулирования торгово-проводящей сети; производство и использование специальных материалов; событийного маркетинга.

Задание 5. Проведение деловой игры на тему "Сущность связей с общественностью. Характеристика инструментов"

Используя теоретико-методологические основы системы маркетинговых коммуникаций, разработать и представить сценарий деловой ситуации с учетом следующих аспектов:



1. Спонсорство, благотворительность, меценатство, лоббирование, имидж предприятия.
2. Планирование и организация мероприятий связей с общественностью.

Задание 6. Разработка проекта на тему "Стимулирование сбыта. Характеристика сильных и слабых сторон"
Используя теоретико-методологические основы системы маркетинговых коммуникаций, разработать и представить проект «Поведение потребителя и сегментация рынка как фактор стимулирования сбыта. Исследование потребительских предпочтений». Выделить и охарактеризовать количественные и качественные показатели исследования.

Задание 7. Составить конспект на тему "Понятие и основы прямого маркетинга. Характеристика компонентов процесса прямого маркетинга"

Вопросы задания:

1. Прямой маркетинг: характеристика компонентов процесса прямого маркетинга.
2. Каналы прямого маркетинга: direct mail (прямая почтовая рассылка), электронная рассылка, телефонный маркетинг.
3. Личные продажи. Понятие личных продаж. Процесс личной продажи. Продажи по почте. Продажи с использованием каталогов, продажи по телефону, электронная торговля.
4. Ведение деловых переговоров и работа торгового агента.

Задание 8. Проведение деловой игры на тему "Современные маркетинговые коммуникации: партизанский, вирусный, провокационный, мобильный, сенсорный маркетинг"

Используя теоретико-методологические основы системы маркетинговых коммуникаций, разработать и представить сценарий деловой ситуации с учетом следующих аспектов:

1. Партизанский маркетинг. Вирусный маркетинг. Провокационный маркетинг. Мобильный маркетинг. Сенсорный маркетинг. Особенности и область применения. Достоинства и недостатки при реализации проектов, внедрении инноваций и изменений.
2. Поведение потребителей (намерения, мотивация, действия);

Задание 9. Разработка блок-схемы на тему "Оценка эффективности маркетинговых коммуникации"

Используя теоретико-методологические основы системы маркетинговых коммуникаций, разработать и представить блок-схему «Оценка эффективности комплекса маркетинговых коммуникаций». Методы определения экономической эффективности различных видов маркетинговых коммуникаций (по выбору).

6.3. Типовые контрольные вопросы и задания для промежуточной аттестации

Перечень вопросов для самоподготовки к зачету

1. Сущность коммуникации. Особенности сложных систем применительно к маркетинговым коммуникациям.
2. Виды коммуникационных моделей.
3. Структура основных элементов коммуникационной модели. Виды коммуникаций.
4. Коммуникационные системы. Функции коммуникаций.
5. Сущность и основные элементы маркетинговых коммуникаций.
6. Виды маркетинговых коммуникаций.
7. Рынок маркетинговых коммуникаций.
8. Этапы развития маркетинговых коммуникаций.
9. Понятие и особенности интегрированных маркетинговых коммуникаций.
10. Организация и управление маркетинговыми коммуникациями.
11. Схема и основные элементы системы маркетинговых коммуникаций.
12. Основные решения, принимаемые в системе маркетинговых коммуникаций.
13. Основные направления PR.
14. Маркетинговые и коммуникационные цели и задачи.
15. Спонсорство, благотворительность и меценатство в современной России.
16. Реклама как средство маркетинговых коммуникаций. Основные виды рекламы.
17. Психология потребительской мотивации поведения потребителей и ее использование в рекламной деятельности фирмы.
18. Участники рекламного процесса и их функции.
19. Правовое регулирование рекламной деятельности.
20. Управление коммуникативным процессом в условиях интеграции.
21. Традиционный комплекс маркетинговых коммуникаций: реклама; связи с общественностью; личная продажа; стимулирование сбыта.



22. Директ-маркетинг, как часть общей системы современного маркетинга.
23. Средства директ-маркетинга.
24. Разработка и реализация директ маркетинговой кампании.
25. Цели и средства стимулирования сбыта.
26. Стимулирование на разных этапах жизненного цикла товара.
27. Ценовое и неценовое стимулирование потребителей.
28. Прямой маркетинг.
29. Сущность, преимущества и недостатки прямого маркетинга.
30. Средства доставки информации в прямом маркетинге.
31. Индивидуальные продажи.
32. Вирусный маркетинг
33. Партизанский маркетинг
34. Мобильный маркетинг.
35. Сенсорный маркетинг.
36. Провокационный маркетинг.
37. Базы данных клиентов в прямом маркетинге.
38. Социальные сети как средство продвижения компании на рынке.
39. Разработка коммуникативного плана.
40. Анализ эффективности маркетинговых коммуникаций.

Тестовые вопросы для промежуточной аттестации:

С помощью данного типа задания проверяются следующие элементы подготовки студентов по дисциплине:

- Знание основных понятий и определений;
- Знание комплекса информации управления маркетинговыми коммуникациями.

1. Что такое коммуникация?

- а) это деятельность, с помощью которой бизнес-организации осуществляют обмен ценностями между собой и своими потребителями.
- б) это процесс, в результате которого достигается однозначное восприятие коммуни-кационного сообщения всеми субъектами, его посылающими и получающими.
- в) это отклики получателя, которые возникают в результате контакта с обращением.
- г) это пропаганда; реклама; стимулирование сбыта; личная продажа.

2. В модели PR как паблисити (publicity/pressagency model) главной целью является

- а) пропаганда
- б) товар
- в) цена
- г) реклама

3. Прямой канал распределения в основном применяется:

- а) на рынке товаров широкого потребления;
- б) на рынке товаров повседневного спроса;
- в) на рынке средств производства;
- г) на рынке товаров длительного пользования;

4. Система организации распределения, в которой товары и услуги распределяются по каналам сбыта к потенциальным потребителям по мере необходимости, называется:

- а) распределяющей
- б) тянущей
- в) посреднической
- г) толкающей

5. Товары, которые всегда имеются в каналах сбыта, и объемы запасов этих товаров не являются критическими:

- а) товары повседневного спроса
- б) товары спонтанного спроса
- в) товары промышленного назначения
- г) товары длительного пользования

6. К какому элементу маркетинга относится реклама?

- а) товар;



- б) цена;
в) система распределения;
г) комплекс стимулирования.
7. Коммуникант – это:
а) получатель информации;
б) отправитель информации;
в) участник процесса передачи информации;
г) источник информации.
8. Воздействие на человека с целью побудить его приобрести те или иные товары или услуги это
а) информативная функция рекламы;
б) социальная функция рекламы;
в) увещательная функция рекламы;
г) имиджевая функция рекламы.
9. К средствам по связям с общественностью можно отнести
а) подготовка сообщений для прессы;
б) скидки;
в) профессиональные выставки и ярмарки;
г) цена
10. Как называется канал коммуникации, в котором напрямую участвуют двое и более лиц?
а) личная коммуникация;
б) неличная коммуникация;
в) информация;
г) исследование.
11. Наиболее эффективен рекламный бюджет, который сформирован:
а) по остаточному принципу;
б) по методу прошлого периода;
в) по методу целей и задач;
г) пропорционально объемам сбыта.
12. Как называется вид рекламы, представляющий достоинства фирмы, которые выгодно отличают ее от конкурентов?
а) товарная;
б) прямая;
в) фирменная;
г) информативная
13. К характеристикам рекламы по радио можно отнести:
а) большой объем рекламной информации;
б) высокое качество рекламных материалов;
в) низкая стоимость производства рекламных материалов
г) возможность комплексного воздействия на органы чувств человека.
14. К направлениям PR деятельности можно отнести:
а) создание личных контактов с потребителями;
б) комплексное воздействие на поведение потребителей;
в) формирование общественного мнения;
г) формирование устойчивого спроса на продукцию.
15. Реклама, цель которой, убедить покупателя в том, что он поступил правильно, купив именно этот товар, является:
а) информативной;
б) избирательной;
в) сравнительной;
г) подкрепляющей.
16. Маркетинговые коммуникации – это комплексная система внешних и внутренних коммуникаций по передаче



информации:

- а) в речевой форме, которая характеризуется тембром голоса, громкостью, интонацией и в целом культурой речи;
- б) жестикуляцией, пластикой движения рук, мимикой лица;
- в) изготовителя готовой продукции потребителю в целях удовлетворения запросов общества и получения прибыли;
- г) для координации плано-управленческих решений и их реализации, корректировки и профилактики конфликтов.

17. Стимулирование продаж – это:

- а) одна из форм маркетинговых коммуникаций, назначение которой состоит в содействии росту объема реализации товаров;
- б) продажа товара непосредственно покупателю;
- в) адекватное осуществление ценовой политики;
- г) продажа товара через посредника.

18. Отметьте мероприятие, не относящиеся к мероприятиям «паблик рилейшенз» (public relations):

- а) юбилейные мероприятия;
- б) пресс-конференции;
- в) благотворительная деятельность;
- г) коммерческая реклама.

19. Продвижение интересов через органы государственной власти:

- а) адвокатиование;
- б) лоббирование;
- в) пропаганда;
- г) политическая реклама.

20. Основными формами коммуникаций в маркетинге являются:

- а) прямые продажи, реклама, PR, стимулирование сбыта;
- б) установление скидок, реклама;
- в) реклама, организация распродаж, прямые продажи;
- г) спонсорство, реклама, прямые продажи, презентация.

6.4. Критерии оценивания

При успешном (удовлетворительном) усвоении дисциплины и получении итоговой оценки - критериальный показатель – зачтено.

Критерии итоговой оценки

«Зачтено» - студент обнаруживает систематические и глубокие знания по темам дисциплины; владеет материалами основной и дополнительной литературы, рекомендованной программой курса; глубоко понимает взаимосвязь основных понятий дисциплины в их значении для приобретаемой профессии; умеет связать теоретические основы методологии науки с процессом исследования; проявляет творческие способности в понимании, изложении и использовании учебно-программного материала.

«Незачтено» - студент обнаруживает существенные пробелы в знаниях основного учебного материала, допускает принципиальные ошибки в трактовке основных концепций и категорий курса, не понимает специфику количественных и качественных методов, фундаментальных и прикладных исследований.

Описание показателей и критериев оценивания компетенций для тестирования:

не зачтено - % выполненных заданий менее 61
зачтено - % выполненных заданий более 61

Показатели и критерии оценивания компетенций для текущей аттестации:

Круглый стол (дискуссия) - критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если он полно усвоил учебный материал; проявляет навыки анализа, обобщения, аргументации, ведения дискуссии и полемики, критического восприятия информации; материал изложен грамотно, в определенной логической последовательности, точно используется терминология; показано умение иллюстрировать теоретические положения конкретными примерами, применять их в новой ситуации; высказывать свою точку зрения; продемонстрировано усвоение ранее изученных сопутствующих вопросов, сформированность и устойчивость компетенций, умений и навыков;
- оценка «хорошо» ставится, если: в усвоении учебного материала допущены небольшие пробелы, не исказившие содержание выступления; допущены один – два недочета в формировании навыков публичной речи, аргументации,



ведения дискуссии и полемики, критического восприятия информации;

- оценка «удовлетворительно» ставится, если: неполно или непоследовательно раскрыто содержание материала, но показано общее понимание вопроса и продемонстрированы умения, достаточные для дальнейшего усвоения материала; имелись затруднения или допущены ошибки в определении понятий, использовании терминологии, исправленные после нескольких наводящих вопросов; студент не может применить знание теории в процессе дискуссии;
- оценка «неудовлетворительно» ставится, если: не раскрыто основное содержание учебного материала; при ответе на вопросы обнаружено незнание или непонимание большей или наиболее важной части учебного материала; допущены ошибки в определении понятий, при использовании терминологии, которые не исправлены после нескольких наводящих вопросов; не сформированы компетенции, умения и навыки публичной речи, аргументации, ведения дискуссии и полемики, критического восприятия информации.

Разработка блок-схемы - критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если он свободно владеет понятийным аппаратом, умеет использовать его при анализе заявленной проблемы; демонстрирует знание и свободное владение фактическим материалом в защите представленной блок-схемы; логичность и последовательность в демонстрации материала;
- оценка «хорошо» ставится, если: владеет понятийным аппаратом, но при использовании его допускает неточности; незначительные неточности в изложении фактического материала; испытывает отдельные затруднения в логичности и последовательности демонстрации материала;
- оценка «удовлетворительно» ставится, если: знает содержание понятий, но допускает ошибки в их использовании; испытывает затруднения в изложении фактического материала; испытывает значительные трудности при анализе фактического материала и формировании решения проблем; материал в значительной степени излагается бессистемно и с нарушением логических связей;
- оценка «неудовлетворительно» ставится, если: не владеет основными понятиями по предмету; отсутствие логики в демонстрации материала; фактический материал не соответствует заданию.

Деловая ситуация (деловая игра) - критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если студент легко ориентируется в содержании деловой ситуации выбранной по теме учебного материала, свободно пользуется понятийным аппаратом, обладает умением связывать теорию с практикой, решать практические задачи, высказывать и обосновывать свои суждения; предполагает грамотное, логическое изложение своей позиции; поведение игрока естественное, речь уверенная, в ходе игры использует наглядные материалы (реквизит, слайды);
- оценка «хорошо» ставится, если студент в ходе игры демонстрирует полное освоение теоретического материала, владеет понятийным аппаратом, ориентируется в изученном материале, осознанно применяет знания для решения практических задач, грамотно излагает свою позицию, но содержание, форма ответов и комментариев имеют отдельные неточности;
- оценка «удовлетворительно» ставится, если студент в ходе участия в деловой игре обнаруживает знание и понимание основных положений учебного материала, но излагает его неполно, непоследовательно, допускает неточности в определении понятий, в применении знаний для решения практических задач, не умеет доказательно обосновать свои суждения;
- оценка «неудовлетворительно» ставится, если студент имеет разрозненные, бессистемные знания, не умеет выделять главное и второстепенное, допускает ошибки в определении понятий, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал, не может применять знания для решения практических задач.

Разработка проекта - критерии оценки:

- оценка «отлично» - проектная работа соответствует цели и отвечает на проблемные вопросы; проведены коллективные обсуждения в ходе работы над проектом; результаты работы, представленные при помощи компьютерных средств, оформлены в соответствие с правилами; устное выступление участника логично; выступление подкреплено презентацией или публикацией; в ходе устного выступления даны ответы на все дополнительные вопросы аудитории;
- оценка «хорошо» - проектная работа соответствует цели и отвечает на некоторые проблемные вопросы; проведены коллективные обсуждения в ходе работы над проектом; результаты работы, представленные при помощи компьютерных средств, содержат незначительные ошибки в оформлении; устное выступление участника логично, присутствуют незначительные грамматические и лексические ошибки, не мешающие пониманию материала; выступление частично подкреплено презентацией или публикацией; в ходе устного выступления даны ответы на некоторые вопросы аудитории;
- оценка «удовлетворительно» - проектная работа не совсем точно отражает цель проекта и его проблемные вопросы; участник проекта провел коллективное обсуждение в ходе работы над проектом; результаты работы, представленные при помощи компьютерных средств, оформлены с грубыми нарушениями правил; устное выступление участника не всегда логично, присутствуют грамматические и лексические ошибки, которые



затрудняют понимание; выступление подкреплено не достаточной презентацией; студент затрудняется дать правильные ответы на дополнительные вопросы аудитории;
- оценка «неудовлетворительно» - проектная работа совсем не отражает цель проекта и его проблемные вопросы; участник проекта не провел коллективное обсуждение в ходе работы над проектом; результаты работы, не представлены при помощи компьютерных средств; устное выступление участника не логично, присутствуют грамматические и лексические ошибки, которые затрудняют понимание; выступление происходит без презентации; студент не отвечает на дополнительные вопросы аудитории.

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

7.1. Рекомендуемая литература

7.1.1. Основная литература

	Авторы,	Заглавие	Издательство,	Ресурс
Л1.1	Егоров Ю.Н.	Управление маркетингом: учебник (https://znanium.com/catalog/document?id=351756)	Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2020	ЭБС
Л1.2	Муртузалиева Т. В., Розанова Т.П., Тарасенко Э.В.	Маркетинг услуг гостеприимства и туризма: учебно-методическая литература (https://znanium.com/catalog/document?id=358128)	Москва : Дашков и К, 2020	ЭБС
Л1.3	Голубкова Е. Н.	Интегрированные маркетинговые коммуникации: учебник и практикум для вузов (https://urait.ru/bcode/511008)	Москва : Юрайт, 2023	ЭБС
Л1.4	Реброва Н. П.	Стратегический маркетинг: учебник и практикум для вузов (https://urait.ru/bcode/513383)	Москва : Юрайт, 2023	ЭБС
Л1.5	Хуссейн И. Д.	Цифровые маркетинговые коммуникации: учебное пособие для вузов (https://urait.ru/bcode/520372)	Москва : Юрайт, 2023	ЭБС

7.1.2. Дополнительная литература

	Авторы,	Заглавие	Издательство,	Ресурс
Л2.1	Антонова Н. В., Патоша О. И.	Восприятие брендов и стратегии потребительского поведения: монография (https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=486382)	Москва : Издательский дом Высшей школы экономики, 2017	ЭБС
Л2.2	Токарев Б. Е.	Маркетинг инновационно-технологических стартапов: от технологии до коммерческого результата: монография (https://znanium.com/catalog/document?id=344143)	Москва : Издательство "Магистр", 2020	ЭБС
Л2.3	Христофоров А.В., Христофорова И.В., Подрезов А.А., Музлев С.В., Семёнова Е.И., Орлова Е.А., Суглобов А.Е., Макеева Д.Р., Овсийчук В.Я., Банк О.А., Банк С.В.	Маркетинговые коммуникации в сфере услуг: специфика применения и инновационные подходы: монография (https://znanium.com/catalog/document?id=346518)	Москва : Издательский Центр РИОР, 2020	ЭБС

7.1.3. Методические разработки

	Авторы,	Заглавие	Издательство,	Ресурс
Л3.1	Реброва Н. П.	Территориальный маркетинг: учебное пособие (https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=494923)	Москва : Прометей, 2018	ЭБС



	Авторы,	Заглавие	Издательство,	Ресурс
Л3.2	Морозов Ю. В., Гришина В.Т.	Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: учебник (https://znanium.com/catalog/document?id=114966)	Москва : Дашков и К, 2018	ЭБС

7.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Э1	1. Лань [Электронный ресурс] : электронно-библиотечная система (ЭБС) / издательство Лань. – URL: http://e.lanbook.com/ . 2. Университетская библиотека онлайн [Электронный ресурс] : электронно-библиотечная система (ЭБС) / ООО ДиректмедиаПаблицинг. – URL: http://biblioclub.ru/ . 3. Юрайт [Электронный ресурс]: электронно-библиотечная система (ЭБС) / издательство Юрайт. – URL: https://biblio-online.ru . 4. Znanium.com [Электронный ресурс] : электронно-библиотечная система (ЭБС) / Научно-издательский центр ИНФРА-М. – URL: http://znanium.com/ . 5. BOOK.ru [Электронный ресурс] : электронно-библиотечная система (ЭБС) / издательство КноРус. – URL: https://www.book.ru/ . 6. eLIBRARY.RU [Электронный ресурс] : электронная библиотека / Науч. электрон.б-ка. – URL: http://elibrary.ru/defaultx.asp .
----	---

7.3 Перечень информационных технологий

7.3.1 Программное обеспечение

Adobe Connect Acrobat

LMS Moodle

MS Office365

Adobe Reader

7.3.2 Профессиональные базы данных и информационно-справочные системы

1. Электронный каталог научной библиотеки ЧелГУ [Электронный ресурс] : база данных / Челяб. гос. ун-т. – Челябинск, 1992.
2. Консультант Плюс [Электронный ресурс] : справочно-правовая система : база данных / Регион.центр правовой информ. Информправо.

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Для реализации дисциплины используются учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы.

Учебные аудитории укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения с возможностью использования переносного мультимедийного оборудования (экран, ноутбук, проектор, колонки).

Для проведения занятий лекционного типа предлагаются наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий для демонстрации слайдовых презентаций. Мультимедийное сопровождение лекционных занятий обеспечивается видеопрезентациями и видеокейсами из медиатеки методического кабинета факультета управления.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с подключением к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета для проведения тестирования в программе Moodle.

Наличие систем Wi-Fi во 2-ом и 4-ом учебных корпусах позволяет использовать интерактивные методы ведения занятий с использованием Интернет-ресурсов, проводить консультации с использованием электронной почты.

С целью повышения качества образовательных услуг необходимая организационная и учебно-методическая информация, сопровождающая учебный процесс, помещена на сайте факультета управления. Конфиденциальность информации обеспечивается наличием личных кабинетов студентов.

В случае применения при обучении дисциплины электронного обучения, дистанционных образовательных технологий общение обучающихся и преподавателя осуществляется в режиме реального времени (чаты.) или отложенного времени (система дистанционного обучения Moodle, электронная почта).

Большую часть времени обучающиеся самостоятельно работают с учебно-методическими материалами. Студенты имеют возможность консультироваться с преподавателем по всем вопросам, возникающим в ходе самостоятельной работы посредством электронной почты, социальных сетей.



Доступ обучающегося к учебным ресурсам в режиме отложенного времени, самостоятельной работы осуществляется через сеть Интернет в удобном для него месте, времени и темпе.

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Успешное освоение дисциплины предполагает активную работу студента на всех занятиях аудиторной формы (лекции, практические занятия), выполнение контрольных мероприятий, планомерную самостоятельную работу. В ходе освоения дисциплины студент расширяет свой социальный опыт, развивает такие общекультурные и профессиональные компетенции как овладение навыками исследовательской деятельности; целеполагание, планирование, анализ и рефлексия в процессе познания; формирование целостного экономического мышления; расстановка приоритетов и нахождение оптимальных решений в различных ситуациях; и др.

В ходе освоения дисциплины деятельность студента направлена на решение следующих задач:

- логическое мышление, навыки создания научных работ по вопросам профессиональной деятельности, ведения научных дискуссий;
- развитие навыков работы с разноплановыми источниками;
- осуществление эффективного поиска информации и критики источников;
- получение, обработка и сохранение источников информации;
- преобразование информации в знание, осмысливание процессов, событий и явлений в области профессиональной деятельности в их динамике и взаимосвязи;
- формирование и аргументированное отстаивание собственной позиции по различным проблемам профессиональной деятельности.

В учебной дисциплине студент должен ориентироваться на самостоятельную проработку учебного материала, подготовку к практическим занятиям, выполнение итоговой исследовательской работы и компьютерного тестирования, самостоятельное изучение разделов курса.

Успешное освоение дисциплины предполагает обязательное посещение практических занятий, выполнение творческих и поисковых заданий, запланированной исследовательской работы, а также компьютерного тестирования.

Подготовка к практическим занятиям:

- студент должен внимательно ознакомиться с материалом, относящимся к данному занятию по учебнику и учебным пособиям;
- выписать основные термины;
- выполнить творческое или поисковое задание, сформулировать возникшие вопросы и постараться получить на них ответ заранее (до практического занятия) во время текущих консультаций преподавателя;
- рабочая программа дисциплины в части целей, перечня знаний, умений, терминов и учебных вопросов может быть использована студентами в качестве ориентира в организации обучения.

Подготовка к промежуточной аттестации:

К промежуточной аттестации необходимо готовиться целенаправленно, регулярно, систематически и с первых дней обучения по данной дисциплине. В самом начале учебного курса студент может познакомиться со следующей учебно-методической документацией:

- программой дисциплины;
- перечнем знаний и умений, которыми студент должен владеть;
- контрольными мероприятиями;
- учебником, учебными пособиями по дисциплине, а также электронными ресурсами;
- перечнем вопросов для самоподготовки.

Рекомендации для организации работы студента на лекции

Ведущую роль в организации учебного процесса играют лекции, которые определяют содержание и направленность работы студентов в освоении научных знаний, выполняют образовательную, воспитательную и учебно-организационную функцию. Самостоятельная работа студентов с лекционным материалом, состоящая из его повторения, структурирования, анализа, способствует более глубокому усвоению полученных знаний.

Особое значение в организации самостоятельной работы имеет вводная лекция преподавателя. Раскрывая сущность предмета и методы истории как науки, преподаватель знакомит с основными формами организации учебной деятельности в вузе. В лекции обобщаются результаты научных исследований, дается представление о современной историографической ситуации. На лекции студенты вооружаются необходимым минимумом знаний для самостоятельной работы, преподаватель указывает ее цель и основные направления, наделяет инструментарием в виде рабочей программы и методических рекомендаций, что позволяет впоследствии адекватно организовывать собственную самостоятельную работу.

Тематические и обзорные лекции требуют от студента дополнительной подготовки. Во-первых, необходимо знать содержание предшествующей лекции, без чего невозможно сознательно усвоить новый материал. Особое значение предварительная подготовка приобретает в тех случаях, когда в лекциях освещаются не все вопросы программы



курса и ряд вопросов, не представляющих большой трудности, выносятся на самостоятельное изучение. Лектор в ходе лекции указывает, какие именно разделы темы должны быть самостоятельно изучены, предлагает список источников и литературы, с которыми необходимо ознакомиться, комментирует формы отчетности по самостоятельной работе.

Во-вторых, необходимо слушать лекцию и одновременно ее конспектировать. Правильно организованное конспектирование способствует подготовке к контрольной работе и тестированию.

Вести запись лекции предлагается в общей тетради, пронумеровав ее и оставив первые страницы для оглавления, что дает возможность быстро найти нужную лекцию. В тетради предлагается записывать дату, номер лекции, тему и план лекции; название вопросов во время лекции можно не записывать, а лишь обозначить их порядковый номер согласно плану.

Целесообразно в лекционной тетради оставить широкие поля, которые можно использовать для записи ссылок на литературу и источники, цитат, а также заполнять их дополнительным материалом при самостоятельном чтении рекомендованной литературы и при подготовке к контрольной работе.

Дословно записывать содержание лекции нет необходимости. Конспектирование предполагает фиксирование лишь основных положений, главных мыслей и выводов. Самостоятельная работа студента на лекции и заключается в выделении главного материала. Лекцию необходимо воспринимать творчески, избегать механического записывания, фиксировать ранее неизвестную информацию. Студенту рекомендуется в тот же день обработать свой конспект: прочесть его, вписать пропущенное, исправить неточные выражения, формулировки, искажения, подчеркнуть важные места. По итогам лекционного курса конспекты лекций могут быть проверены преподавателем.

Рекомендации для организации работы студента при подготовке к практическому занятию (семинару)
Для наиболее эффективного достижения результата изучения данной дисциплины подготовку к семинару следует начинать сразу же после лекции по данной теме или консультации преподавателя.

В процессе углубленного чтения литературы можно составлять краткие конспекты, тезисы своих выступлений, делать необходимые выписки, чтобы затем на семинаре активно участвовать в обсуждении всех вопросов. Конспекты лучше вести в той же тетради, в которой конспектируются лекции по данной дисциплине.

Самостоятельная работа студентов по изучаемой дисциплине проводится в соответствии с предложенными темами. По каждой теме сформулированы виды и содержание самостоятельной работы студентов.

Следующим этапом учебной деятельности студентов является выполнение компьютерного тестирования по дисциплине.

Тестирование проверяет знания студентов по изученным темам дисциплины. Контрольное тестирование выполняется в компьютерном классе в присутствии преподавателя. Сроки выполнения тестирования – согласовываются с преподавателем.

Тестовые задания размещены в системе MOODLE. Чтобы получить в нее доступ, необходимо зарегистрироваться. Для этого следует зайти на главную страницу сайта <http://moodle.uio.csu.ru>.

В течение всего семестра для студентов проводится консультация. На консультацию приглашаются студенты, по вопросам связанным с освоением материала дисциплины. Сроки проведения консультации в соответствии с графиком, можно уточнить на кафедре менеджмента.

«В случае применения при обучении дисциплины электронного обучения, дистанционных образовательных технологий общение обучающихся и преподавателя осуществляется в режиме реального времени (онлайн-лекции (вебинары), чаты, видео-конференции и др.) или отложенного времени (система дистанционного обучения Moodle, MSOffice365, форумы, электронная почта и др.).

Большую часть времени обучающиеся самостоятельно работают с учебно-методическими материалами. Студенты имеют возможность консультироваться с преподавателем по всем вопросам, возникающим в ходе самостоятельной работы посредством электронной почты, социальных сетей и т.п.

Доступ обучающегося к учебным ресурсам в режиме отложенного времени, самостоятельной работы осуществляется через сеть Интернет в удобном для него месте, времени и темпе».

При обучении лиц с ограниченными возможностями здоровья электронное обучение, дистанционные образовательные технологии предусматривают возможность приема-передачи информации в доступных для них формах.

Реализация дисциплины с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий (далее – ЭО, ДОТ) осуществляется на основании «Положения о реализации основных и дополнительных образовательных программ с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Челябинский государственный университет», «Положения о порядке зачета обучающимися по основным профессиональным образовательным программам высшего образования в ФГБОУ ВО «ЧелГУ» результатов освоения в организациях, осуществляющих образовательную деятельность, учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей), практик, дополнительных



образовательных программ» посредством электронной информационно-образовательной среды ФГБОУ ВО «ЧелГУ». В исключительных случаях (форс-мажор и т.п.) при реализации образовательной деятельности с применением ЭО, ДОТ могут применять компоненты, не входящие в перечень электронной информационно-образовательной среды.

10. СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ОБУЧАЮЩИМИСЯ С ИНВАЛИДНОСТЬЮ И ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

Освоение дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья осуществляется с использованием специальных технических средств и голо информационных технологий, предоставляемых Ресурсным учебно-методическим центром по обучению инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья ЧелГУ по запросу обучающегося.

1. Мобильные специальные технические средства для лиц с нарушениями зрения: портативный компьютер с вводом/выводом шрифтом Брайля с синтезатором речи «EiBraille-W14J G2»; ноутбуки с программной экранного доступа NVDA; электронные увеличители для удаленного просмотра; видеоувеличители портативные; тифлоплеер; цифровые диктофоны.

2. Мобильные специальные технические средства для лиц с нарушениями слуха: система свободного звукового поля со встроенной совместимостью с FM-устройствами; радиоклассы «Сонет-PCM» с передатчиком, заушным индуктором и индукционной петлей; система информационная для слабослышащих переносная «Исток» А2 со встроенным плеером – звуковым информатором; документ-камера; программируемые слуховые аппараты индивидуального пользования.

3. Ассистивные информационные технологии: программное обеспечение экранного доступа с синтезом речи NVDA; программы экранного увеличения; программы речевого синтеза для компьютеров и ноутбуков; программы речевого синтеза для мобильных устройств; экранная клавиатура; экранная лупа.

При необходимости для обучающихся с нарушениями зрения на рабочих местах для проведения практических или лабораторных занятий устанавливается специальное программное обеспечение (программа речевой навигации NVDA, речевые синтезаторы, экранные лупы).

В учебных аудиториях обеспечивается беспрепятственный доступ для обучающихся инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья. В каждой аудитории, где обучаются инвалиды и лица с ограниченными возможностями здоровья, предусматривается соответствующее количество мест для обучающихся с учетом нарушений их здоровья.

Для освоения дисциплины инвалидам и лицам с ограниченными возможностями здоровья предоставляется доступ к печатным источникам, имеющимся в научной библиотеке ЧелГУ, с помощью специальных технических средств; доступ к электронным источникам, представленным в форме электронного документа в фонде научной библиотеки ЧелГУ или электронно-библиотечных системах, с помощью специальных технических и программных средств (рабочее место для незрячего пользователя с программным обеспечением экранного доступа с синтезом речи NVDA, рабочее место с компьютерным роллером и клавиатурой Clevy с большими кнопками и с разделяющей клавиши накладкой).

Учебно-методические материалы для обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в печатной форме увеличенным шрифтом,
- в форме электронного документа,
- в форме аудиофайла,
- в печатной форме шрифтом Брайля.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа,
- в форме аудиофайла.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья освоение дисциплины может быть частично или полностью осуществлено с использованием дистанционных образовательных технологий (Moodle, Adobe Connect Pro и пр.).

В освоении дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья используется индивидуальная работа. Под индивидуальной работой подразумевается две формы взаимодействия с преподавателем: индивидуальная учебная работа (консультации), т.е. дополнительное разъяснение учебного материала и углубленное изучение материала с теми обучающимися, которые в этом заинтересованы, и



индивидуальная воспитательная работа. Индивидуальные консультации направлены на индивидуализацию обучения и установлению воспитательного контакта между преподавателем и обучающимся инвалидом или обучающимся с ограниченными возможностями здоровья.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине обеспечивается выполнение следующих дополнительных требований в зависимости от индивидуальных особенностей, обучающихся:

- а) инструкция по порядку проведения процедуры оценивания предоставляется в доступной форме (устно, в письменной форме, в письменной форме шрифтом Брайля, устно с использованием услуг сурдопереводчика);
- б) доступная форма предоставления заданий оценочных средств (в печатной форме, в печатной форме увеличенным шрифтом, в печатной форме шрифтом Брайля, в форме электронного документа, задания зачитываются ассистентом, задания предоставляются с использованием сурдоперевода);
- в) доступная форма предоставления ответов на задания (письменно на бумаге, набор ответов на компьютере, письменно шрифтом Брайля, с использованием услуг ассистента, устно).

При проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предусматривается использование технических средств, необходимых им в связи с их индивидуальными особенностями. Эти средства могут быть предоставлены ЧелГУ или могут использоваться собственные технические средства. При необходимости инвалидам и лицам с ограниченными возможностями здоровья предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на задания, процедура оценивания результатов обучения по дисциплине может проводиться в несколько этапов.

Проведение процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.